



# UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

## TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Situación de las plataformas de Crowdlending en España.

Autor/es

FRANCISCO JAVIER HERNÁNDEZ PÉREZ

Director/es

LUIS ALBERTO RUANO MARRÓN

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2018-19



***Situación de las plataformas de Crowdlending en España.***, de FRANCISCO  
JAVIER HERNÁNDEZ PÉREZ

(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative  
Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.

Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los  
titulares del copyright.

© El autor, 2019

© Universidad de La Rioja, 2019

publicaciones.unirioja.es

E-mail: publicaciones@unirioja.es



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

# **SITUACIÓN DE LAS PLATAFORMAS DE CROWDLENDING EN ESPAÑA**

**Situation of Crowdlending platforms in Spain**

Autor: D. Francisco Javier Hernández Pérez

Tutor/es: Prof. D. Luis Ruano Marrón

**CURSO ACADÉMICO 2018-2019**

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. OBJETIVO. ....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. METODOLOGÍA. ....</b>	<b>4</b>
<b>2. ANTECEDENTES.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL. BANCARIZACIÓN VS MERCADO..</b>	<b>5</b>
<b>2.2. PERSPECTIVA GENERAL DE LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL EN ESPAÑA. ....</b>	<b>7</b>
<b>2.3. APROXIMACIÓN A LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA. ....</b>	<b>8</b>
<b>3. REGULACIÓN EN ESPAÑA.....</b>	<b>11</b>
<b>3.1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA.....</b>	<b>11</b>
<b>3.2. RÉGIMEN JURÍDICO PARA LOS PROYECTOS. ....</b>	<b>13</b>
<b>3.3. RÉGIMEN JURÍDICO PARA LOS INVERSORES. ....</b>	<b>14</b>
<b>4. UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA: EL <i>CROWDLENDING</i>. ....</b>	<b>15</b>
<b>4.1. PRIMERA PLATAFORMA DE CROWDLENDING.....</b>	<b>15</b>
<b>4.1.1. Primera plataforma de <i>Crowdlending</i> en España.....</b>	<b>17</b>
<b>4.2. ASOCIACIÓN DE CROWDLENDING ESPAÑOLA (ACLE). ....</b>	<b>17</b>
<b>4.3. FUNCIONAMIENTO DE LAS PLATAFORMAS DE CROWDLENDING.....</b>	<b>18</b>
<b>4.4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL CROWDLENDING PARA LOS PRESTAMISTAS. ....</b>	<b>20</b>
<b>4.5. PRINCIPALES PLATAFORMAS DE CROWDLENDING EN ESPAÑA.....</b>	<b>23</b>
<b>4.5.1. <i>Arboribus</i>. ....</b>	<b>24</b>
<b>4.5.2. <i>MytripleA</i>. ....</b>	<b>27</b>
<b>4.5.3. Otras plataformas emergentes. ....</b>	<b>28</b>
<b>5. EVOLUCIÓN EN ESPAÑA.....</b>	<b>29</b>
<b>5.1. SECTORES QUE MÁS SE FINANCIAN CON <i>CROWDLENDING</i>.....</b>	<b>30</b>
<b>5.2. COMUNIDADES AUTÓNOMAS QUE MÁS UTILIZAN EL CROWDLENDING.....</b>	<b>32</b>
<b>5.3 PERFIL DE EMPRESA QUE RECURRE AL CROWDLENDING Y TIPO DE PROYECTOS FINANCIADOS.....</b>	<b>32</b>
<b>6. EVOLUCIÓN EN EUROPA.....</b>	<b>34</b>
<b>7. EXPECTATIVAS DE FUTURO DEL <i>CROWDLENDING</i>: ¿COOPETICIÓN? .....</b>	<b>36</b>
<b>8. CONCLUSIONES.....</b>	<b>39</b>
<b>9. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>41</b>
<b>9.1. RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS. ....</b>	<b>41</b>

## **RESUMEN:**

España ha sido tradicionalmente un país bancarizado, en el que las PYMES dependían única y exclusivamente del sector bancario para obtener financiación. Tras la crisis sufrida en 2007, las instituciones financieras redujeron la oferta de préstamos a las empresas, pero gracias al auge de las nuevas tecnologías surgieron nuevas fuentes de financiación alternativas. Entre ellas, destacamos el *Crowdlending*, el cual permite la financiación de empresas y particulares a través de una serie de inversores sin necesidad de acudir a una entidad bancaria. Es un método rápido y flexible en el que las empresas solicitantes deciden el importe y los plazos en los que desean realizar la devolución del préstamo.

En el presente trabajo estudiaremos esta nueva fuente de financiación alternativa, la compararemos con el modelo de financiación tradicional en España y analizaremos su regulación jurídica con la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial.

Por último, veremos la evolución del *Crowdlending* en España y en Europa, así como las expectativas de futuro para este modelo de financiación alternativa.

## **PALABRAS CLAVE:**

Bancarización; plataformas de financiación participativa; *Corwdfunding*; *Crowdlending*; cooperación.

## **ABSTRACT:**

Spain has traditionally been a banked country, in which SMEs depended solely and exclusively on the banking sector to obtain financing. After the crisis suffered in 2007, financial institutions reduced the supply of loans to companies, but thanks to the rise of new technologies, new alternative sources of financing emerged. Among them, we highlight the *Crowdlending*, which allows the financing of companies and individuals through a series of investors without having to go to a bank. It is a fast and flexible method in which the applicant companies decide the amount and the terms in which they wish to make the repayment of the loan.

In the present work we will study this new source of alternative financing, we will compare it with the traditional model that was in Spain and we will analyze its legal regulation with Law 5/2015, of April 27, on the Promotion of Business Financing.

Finally, we will see the evolution of Crowdlending in Spain and Europe, as well as future expectations for this alternative financing model.

**KEYWORDS:**

Banking participatory financing platforms; *Corwdfunding*; *Crowdlending*; coopetition

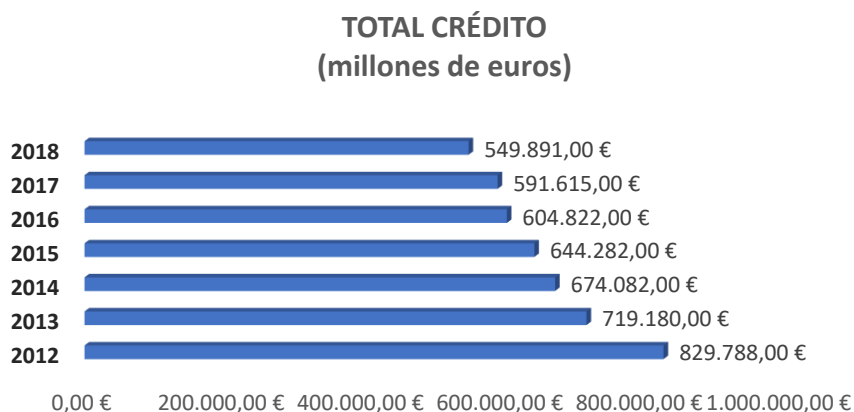
## **1. INTRODUCCIÓN.**

En los últimos tiempos, como consecuencia de una multiplicidad de factores entre los que destacan la crisis económica y las formas de trabajo colaborativo propiciadas por las nuevas tecnologías, hemos asistido a la eclosión de todo un ecosistema de financiación de nuevas empresas; inversores privados que aportan su capital a iniciativas que les convencen y con las que se comprometen de alguna forma (*business angels*); colectivos de personas anónimas que financian una idea de proyecto, bien sea a fondo perdido (micro donaciones), o con expectativas de obtener una recompensa cuando el proyecto se consolide (diversas modalidades de crowdfunding); mercados alternativos adaptados a las necesidades de las pymes que pueden tener una reducida capitalización pero al mismo tiempo cuentan con un gran potencial de crecimiento (como el Mercado Alternativo Bursátil o el Mercado de Renta Fija). Todo ello acompañado de una nueva manera de abordar la resolución de problemas (inteligencia colectiva) y de entender la propiedad privada del conocimiento (innovación abierta).

### **1.1. JUSTIFICACIÓN.**

La falta de capacidad de las empresas españolas para obtener financiación, es uno de los mayores obstáculos con los que se encuentran los emprendedores que inician su trayectoria profesional en nuestro país. Por ello, es conveniente analizar con profundidad cuál es la opción más viable que tienen las empresas para obtener recursos desde el punto de vista financiero.

*Gráfico 1. Evolución de los préstamos bancarios totales concedidos en España.*



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España.

Debido en gran parte a la crisis económica que ha asolado nuestro país durante la última década, cada vez es más complejo que las entidades financieras concedan préstamos a los emprendedores que no tengan su negocio ya consolidado y de esta forma la única alternativa para conseguir fácilmente financiación sea siendo una gran empresa. Por ello, son cada vez más las personas que buscan fuentes de financiación alternativas. Este es el motivo por el que conviene analizar detalladamente los tipos de financiación alternativa a los que pueden acceder las empresas y particulares.

Prestaremos especial atención al *Crowdlending* como fuente financiera alternativa, analizando su impacto en España y comparando los parámetros fundamentales con las economías europeas más importantes.

## **1.2. OBJETIVO.**

El objetivo fundamental de este trabajo va a ser analizar una nueva fuente de financiación alternativa, el *peer to peer lending* (*Crowdlending*).

Para ello, realizaremos una breve introducción al mundo de la financiación alternativa analizando el cómo y el por qué de su eclosión, al igual que mencionaremos brevemente los tipos de fuentes de financiación de la que disponen las empresas y particulares hoy en día. A continuación, estudiaremos el marco jurídico normativo sobre el que se rigen estas fuentes de financiación y, posteriormente, nos adentraremos en el análisis exhaustivo del *Crowdlending*. Finalmente, realizaremos una comparativa en la que se pueda observar las fortalezas y debilidades de este sector en nuestro país, las posibles contingencias con las que nos podemos encontrar y un breve apartado de conclusiones personales en las que pondré de manifiesto mi percepción final sobre los puntos fundamentales de este trabajo.

## **1.3. METODOLOGÍA.**

La metodología que se va a aplicar es fundamentalmente la investigación y recopilación de información a través de artículos de índole económica, manuales relacionados con los modelos de financiación alternativa y recursos digitales de los que se puedan extraer cuestiones relevantes. Así como datos estadísticos que nos ayuden a comprender de manera visual los puntos que vayamos analizando.



Al tratarse de un modelo de financiación relativamente nuevo en nuestro país, existe información pero es escasa, precisamente porque es un tema que tiene que desarrollarse y por el momento tiene menos información de interés de la que me gustaría disponer.

## **2. ANTECEDENTES.**

El desarrollo y la competitividad de un país se rigen en base al nivel de crecimiento de su tejido empresarial. En el caso de España, la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) representa un 99,9% del total de empresas españolas, situándose muy cerca de la media europea, cuyas Pymes representan el 99,8%. Si hablamos en términos de empleabilidad, las Pymes españolas contribuyen en un 62,9% del total, relativamente cerca de 67,4% de la media de la Unión Europea, observando que en ambos escenarios las Pymes son la principal fuente de empleo.( Menéndez Pujadas, A., *“Encuesta sobre préstamos bancarios en España”*, 2018).

Estas empresas requieren una financiación para poder realizar inversiones en activos fijos que les permitan realizar sus tareas (locales, terrenos, maquinaria, tecnologías de información, etc.). Del mismo modo, será necesaria una inversión en activos inmateriales que facilite el desarrollo de tareas de I+D+i (Investigación, Desarrollo, innovación) al igual que necesitarán una serie de fondos para cubrir los gastos corrientes de la empresa hasta que ésta genere unos ingresos con los que se pueda sustentar de manera autónoma.

Braly (2011) indica en su estudio cómo los fundadores de nuevas empresas requieren capital para establecerse, sostenerse y hacer crecer sus compañías. Alemany (2004) también identifica la obtención de la financiación para su empresa hasta llegar al punto de equilibrio financiero como una de las principales barreras con las que se encuentran los emprendedores cuando inician su actividad.

### **2.1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL. BANCARIZACIÓN VS MERCADO.**

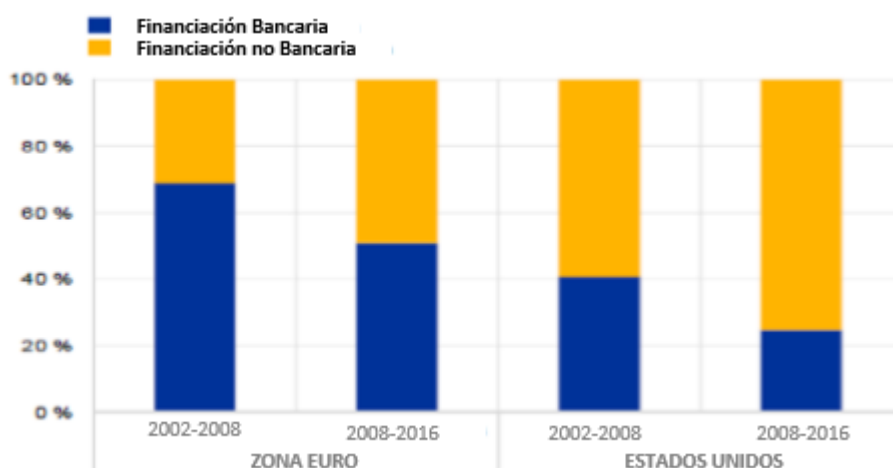
Como señala Torrero (2003), la literatura financiera distingue principalmente dos tipos de sistemas financieros:

1. Sistema financiero con predominio de los mercados de capitales: principalmente en Reino Unido y Estados Unidos.

2. Sistema financiero con predominio de la intermediación bancaria (bancarizado): presente principalmente en Europa Continental.

Según Maroto y Melle (2001), los bancos son más eficaces respecto a los mercados a la hora de financiar a largo plazo, debido principalmente a su mejor vinculación con la gestión, sus economías de escala, y a la reducción que hacen con el problema de selección adversa y reducción de los riesgos. Por otro lado, los mercados brindan la posibilidad de hacer un mejor seguimiento de las inversiones y sus posibles riesgos.

*Gráfico 2. Porcentaje de financiación bancaria y no bancaria sobre el total de las sociedades no financieras, Eurozona y Estados Unidos.*



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central.

En el caso de España, los datos aportados por la CNMV<sup>1</sup> nos dejan entrever un elevado grado de bancarización, representado por el peso relativo del mercado frente al crédito bancario, ya que ha pasado de estar en torno al 30% en 1990 a fijarse en un 20% en 2010. Mientras que países como Italia, Alemania y Francia se mantienen en torno al 30%, 45% y 55% respectivamente.

Distinta es la situación en los países que tradicionalmente se han orientado más hacia el mercado de capitales, como Estados Unidos y Reino Unido, con un peso relativo cercano al 70% y 65% respectivamente.

---

<sup>1</sup> CNMV: La Comisión Nacional del Mercado de Valores es el organismo encargado de supervisar e inspeccionar los mercados de valores españoles y la actividad de cuantos intervienen en los mismos. La CNMV fue creada por la [Ley 24/1988](#), del Mercado de Valores.

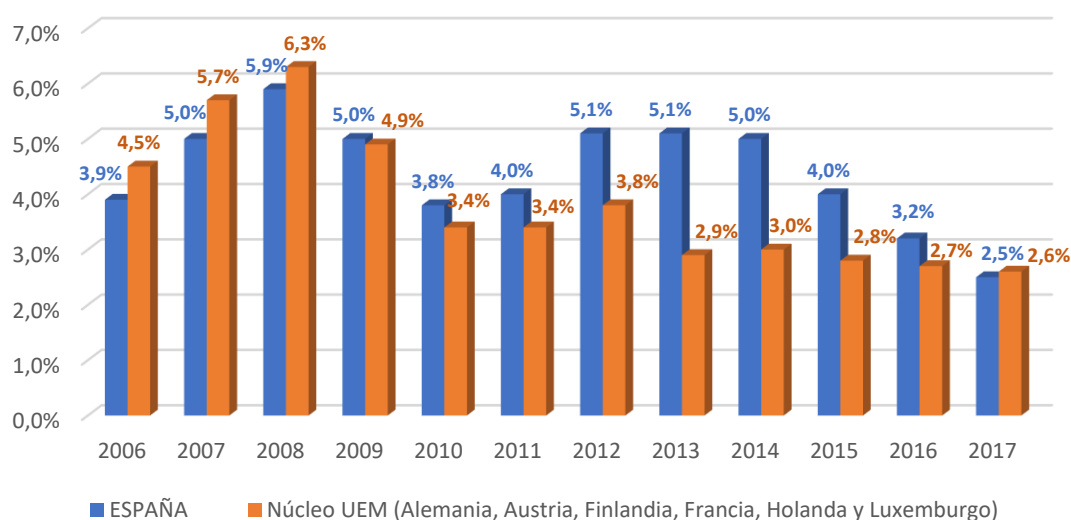
## **2.2. PERSPECTIVA GENERAL DE LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL EN ESPAÑA.**

Sin duda alguna, es sabido que España es tradicionalmente un país bancarizado en el que el mayor volumen de los recursos de las empresas provienen de las entidades financieras. Sin embargo, la aportación de recursos propios por parte de los socios son una opción interesante para los empresarios, pero muchas veces insuficientes para cubrir las necesidad que requiere el negocio.

Con el paso de los años, hemos analizado y observado que la crisis se está focalizando sobre la economía real, y por ello son los agentes económicos quienes sufren las consecuencias. Desde las familias hasta las empresas, pero pasando por las Administraciones Públicas y por los intermediarios financieros.

La crisis ha tenido como una de sus máximas consecuencias la restricción crediticia al sector privado, tanto doméstico como empresarial.

*Gráfico 3. Tipos de interés de los préstamos hasta 1 millón de euros.*



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Banco de España.

Analizando este tema en comparación con el resto de países de la Zona Euro, la reducción de la financiación en España ha sido tres veces la de la media de sus socios europeos. Pero éste no es el único problema al que se tiene que prestar atención, ya que en la otra cara de la moneda se encuentra la evolución del coste de dicha financiación (véase *Gráfico 3*). La realidad es que, junto con el enorme decremento del volumen de

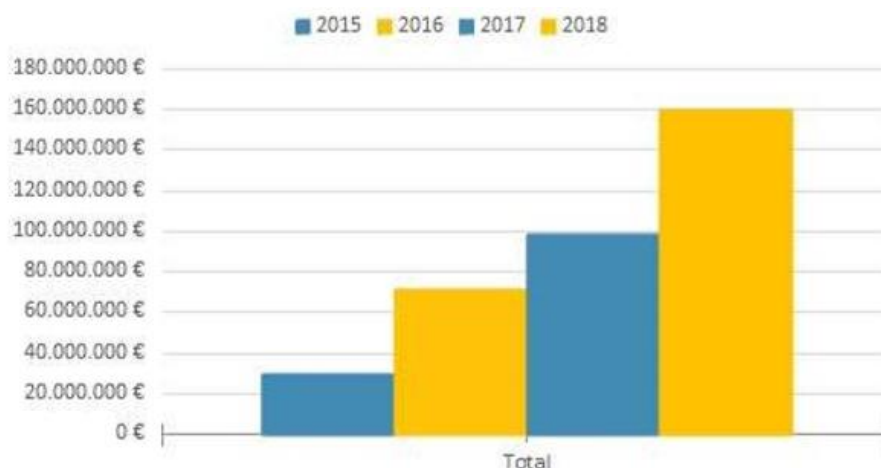
financiación destinada a las empresas españolas en comparación con sus socios de la Zona Euro, es España hemos tenido uno de los mayores costes de obtención de la financiación, hecho que sitúa a las empresas y a los emprendedores españoles en una posición muy desfavorable en comparación con otros países europeos. Tal y como observamos en el gráfico de la parte superior, el coste de dicha financiación para las empresas españolas siempre ha sido superior al coste de las empresas de la zona euro, llegando a haber una diferencia de hasta dos puntos porcentuales durante el año 2014. A partir del año 2017 hemos conseguido revertir esta situación, hasta posicionarnos por debajo de la media europea (2,5% en España frente al 2,6% en la Zona Euro).

### **2.3. APROXIMACIÓN A LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA.**

Debido a la crisis económica que asoló durante varios años nuestro país, en ciertos sectores como puede ser el financiero, la posibilidad de dar entrada a nuevos métodos de financiación alternativa es un tema de interés colectivo. Esta razón, unida al desarrollo de las nuevas tecnologías (internet y las redes sociales) ha provocado una disminución del pensar general en el que se creía que el único medio para obtener financiación era acudiendo a las entidades con tal fin. Debido a esto, han ido floreciendo sistemas alternativos a la financiación bancaria, de forma particular (*Business Angels*) o colectiva (*Crowdlending*).

Como hemos anticipado en apartados anteriores, el *Crowdlending* tiene su origen en el Crowdfunding, el cual surgió en la década de los 90 como nuevo modelo de financiación participativa, orientado a financiar pequeños proyectos de naturaleza artística o cultural a través de la función que ejercían los denominados “mecenas” o particulares, que aportaban pequeñas cantidades de su dinero personal en forma de donación o como contraprestación de una recompensa no monetaria. Por tanto, aquí tenemos una breve definición de los que entendemos por modelo financiación participativa.

*Gráfico 4. Recaudación de la financiación participativa en España.*

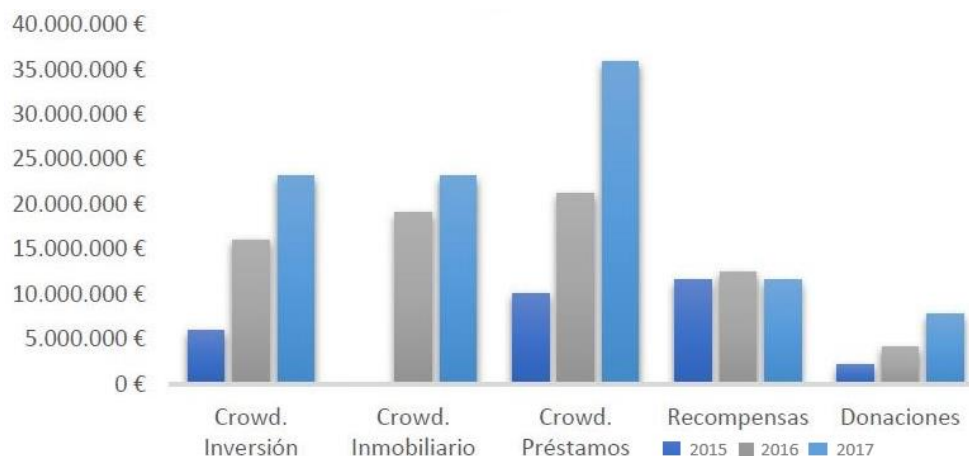


Fuente: Universo Crowdfunding.

Esta fuente de financiación colectiva o en masa, se subdivide en una serie de grupos con características peculiares y cada uno de ellos orientados a una función de financiación distinta:

- **Crowdfunding de donaciones:** son aportaciones de dinero, denominadas donaciones, que sirven para apoyar proyectos y normalmente utilizados en organizaciones sin ánimo de lucro. La persona que realiza la donación se denomina donante, y es quien decide cuánto donar y lo puede hacer directamente a través de la plataforma de internet. La principal diferencia con el resto de modalidades de Crowdfunding es que en este caso el donante no recibe ningún tipo de contraprestación.
- **Crowdfunding de inversión:** también llamado *equity-crowdfunding*, consiste en obtener la financiación solicitada a través de prestamistas, entregando a cambio participaciones de la empresa, y de este modo convirtiéndolos en inversores, lo cual les da la posibilidad de obtener beneficios en el futuro si el proyecto resulta rentable a largo plazo.

*Gráfico 5. Recaudación según los tipos de Crowdfunding.*



Fuente: Universo Crowdfunding.

- **Crowdfunding de recompensas:** se trata de conseguir financiación para un proyecto a cambio de algo material. La persona que contribuye a financiar el proyecto (*mecenas*) tienen el derecho a obtener un bien o un servicio si finalmente el proyecto para el que ha aportado su dinero obtiene la financiación necesaria. De no ser así, el dinero invertido es devuelto íntegramente a quienes lo han aportado.
- **Crowdfunding de préstamos:** también conocido como *Crowdlending*. La financiación de los proyectos se obtiene a través de préstamos, generalmente a menor coste (según el caso conviene analizar si el coste sería menor o no) del que supondría obtenerlos por medio de la financiación bancaria. La plataforma a través de la cual se realiza el proceso de financiación, previamente ha realizado un estudio sobre la situación y el riesgo del prestatario y realizan una clasificación de los préstamos en función de su nivel de solvencia. Las personas que ponen en marcha el proceso y aportan dinero son consideradas prestamistas, y a cambio recibirán un interés que se ha pactado previamente. El prestatario en este caso se compromete a pagar cada mes una parte del principal (préstamo) más intereses. Existen a su vez dos modalidades de *Crowdlending*:
  - **P2P (*peer to peer lending*):** es un particular quien solicita la financiación.  
Un particular expone su necesidad de financiación y a continuación el departamento de Análisis y Riesgo estudia detalladamente su caso y se le ofrece al prestatario unos plazos de devolución y cuotas adaptadas a su bolsillo. Tras

el estudio de la documentación, se aprueba o deniega la solicitud. Si se autoriza la financiación, el proyecto es publicada en la plataforma. Desde ese momento, todos los inversores pueden comenzar a invertir su dinero.

- P2B (*peer to business lending*): cuando una empresa solicita financiación.

Tras el registro de la empresa en la página web de la plataforma que haya escogido para solicitar financiación, ha de presentarle a esta la documentación solicitada para el estudio por parte del Departamento de Riesgos de la operación, el cual sancionara positiva o negativamente la solicitud de financiación. En caso positivo, se establecerán las condiciones del préstamo. Si el prestatario está conforme con las condiciones, se publica la solicitud y los inversores particulares comienzan a prestar su dinero. Cumplido el plazo y depositado el dinero en la cuenta de la empresa, se procederá al abono de las cuotas mensuales. La plataforma se encara de todo, girando un recibo SEPA cada mes y distribuyendo el dinero a los inversores que hayan participado.

### **3. REGULACIÓN EN ESPAÑA.**

#### **3.1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA.**

En este apartado se van a exponer algunas de las características fundamentales del régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa, las cuales están recogidas en el Título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de financiación empresarial, vigente desde el 28 de abril de 2015.

En primer lugar, el derecho a ejercer la actividad propia de las plataformas de financiación participativa queda reservada a aquellas que han obtenido la debida autorización y estén registradas para ejercer dicha actividad en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Según el artículo 53, “la CNMV autorizará e inscribirá en su registro correspondiente a las plataformas de financiación participativa, previo informe preceptivo y vinculante del Banco de España”. El registro será público y deberá tener los datos actualizados tanto de la sociedad como de los administradores y socios con participación significativa (al menos el 10% del capital o de los derechos de voto de la sociedad, o quienes, sin llegar al porcentaje, puedan controlar la empresa).

En segundo lugar, un requisito indispensable será el hecho de que, al concluir cada ejercicio, las plataformas inscritas deberán proporcionar a la CNMV las cuentas anuales

auditadas junto con una memoria que contenga la información de los proyectos publicados al igual que la de los no publicados y cuál ha sido el motivo de rechazo de estos últimos. Cuando concurren las circunstancias, deberán presentar de igual modo la identificación de las empresas que gestionan los pagos; las acciones judiciales, quejas o reclamaciones si las hubiera; y si disponen de un sistema propio para dar cobertura a las pérdidas, información sobre su volumen y cuáles de estas ha cubierto durante el periodo analizado.

En el artículo 49 de la Ley 5/2015 se establecen los requisitos que deben cumplir los proyectos de financiación participativa: deben estar dirigidos a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que esperen obtener un rendimiento dinerario; deben ser realizados por promotores, personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio; la financiación que se pretende captar tiene que estar destinada exclusivamente a un proyecto concreto del promotor, que solo podrá ser de tipo empresarial, formativo o de consumo.

Además de los proyectos, los promotores deben cumplir también una serie de requisitos de carácter general. Si se trata de personas jurídicas, deberán estar constituidas en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea. En el caso de las personas físicas, su residencia fiscal deberá estar en España o en otro Estado miembro de la Unión europea.

Uno de los aspectos que ha suscitado mayor inseguridad a los promotores y el cual creo que es de interés para ambas partes, es la determinación de cuáles son los efectos en caso de no alcanzarse la financiación solicitada por el promotor. Según el artículo 69.4 de la Ley 5/2015, en el caso de no alcanzarse el objetivo de financiación dentro del plazo fijado, se desbloquearan las cantidades aportadas que previamente habían sido retenidas. Ahora bien, el apartado segundo del citado artículo dispone que las plataformas de financiación participativa podrán establecer en sus reglas de funcionamiento, que el objetivo de financiación y el plazo máximo para su obtención pueden ser superados hasta en un 25 por ciento siempre y cuando se informe, con carácter previo a la inversión, de tal posibilidad y de los supuestos que dan lugar a la misma.

Adicionalmente, como se recoge en el artículo 56, hay que cumplir con una serie de requisitos financieros para que los proyectos sean aceptados y puedan ser publicados



en la plataforma. La CNMV tiene la potestad para desarrollar y ejercer funciones en cuanto a los requisitos financieros. De igual modo, la plataforma también tiene que cumplir con unos requisitos de información, tal y como se recoge en el artículo 61 de la Ley 5/2015.

En el artículo 50 se recogen las prohibiciones que se les impone a las plataformas, entre las que podemos destacar la limitación que tienen en cuanto a que no pueden prestar servicios reservados a las empresas de servicios de inversión ni a las entidades de crédito. De igual modo, tiene prohibido gestionar las inversiones en los proyectos y realizarles recomendaciones sobre dichos proyectos, asegurar a los promotores la captación de fondos y conceder créditos a los inversores o préstamos a los promotores. No obstante, el artículo 62.3 dicta que las plataformas pueden asesorar a los inversores sobre los proyectos publicados en su web cuando estén autorizadas a prestar servicio de asesoramiento financiero según el artículo 63.1 g) de la Ley 24/1988, de 28 de Julio, del Mercado de Valores.

Por último, en el capítulo VI quedan recogidas las infracciones, clasificadas en graves y muy graves, y las sanciones a las que las plataformas deberán de hacer frente en los artículos 92 y 93 respectivamente.

### **3.2. RÉGIMEN JURÍDICO PARA LOS PROYECTOS.**

Según el apartado uno del artículo 68 de la Ley 5/2015; *“Las plataformas de financiación participativa se asegurarán de que ningún promotor tiene publicado simultáneamente en la plataforma más de un proyecto”*. Del mismo modo, el apartado 2 nos especifica la cuantía máxima a la que pueden optar dichos proyectos; *“El importe máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa a través de cada una de las plataformas de financiación participativa no podrá ser superior a 2.000.000 de euros, siendo posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen el citado importe en cómputo anual. Cuando los proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados, el importe máximo anterior podrá alcanzar los 5.000.000 de euros”*.

En el formato de las plataformas ha de estar claramente definido cada uno de los proyectos que se anuncian, al igual que están obligados a publicar los requisitos de los préstamos, así como cualquier otra información relevante que tenga que ver con el

proyecto. En todo caso, se quiere mostrar que es responsabilidad de los promotores (prestarios) la información mostrada a los inversores, así como la que estos últimos desconozcan.

Basándonos en el artículo 75 de la Ley, la información que el promotor del proyecto debe facilitar a la hora de solicitar un préstamo, varía en función del tipo de persona que sea, es decir, dependiendo de si es persona física o jurídica. En el primer caso, si el promotor es una persona física bastará con que aporte una descripción de su situación financiera y endeudamiento, así como una serie de datos personales. Por otro lado, si se trata de una persona jurídica, deberá de aportar una serie de datos relativos a la empresa: descripción, denominación y domicilio social, identidad de la misma, CV de los administradores y directores, situación financiera y estructura de capital social y endeudamiento.

Por último, cabe destacar que los préstamos estarán regulados según el régimen jurídico al que estén sometidos. Como mínimo deberán contener la información que recoge el artículo 76 de la Ley: descripción de las características fundamentales del préstamo, riesgos que estén asociados a dicha financiación, detalles de los derechos vinculados a los préstamos, modo de formalización e indicación de quién será el que hará cargo de los gastos en caso de que sea necesaria escritura pública, información sobre la amortización y la remuneración del proyecto y, en concreto, las condiciones en las que intervienen por una parte el prestarios y por otra los inversores de un préstamo.

### **3.3. RÉGIMEN JURÍDICO PARA LOS INVERSORES.**

Este apartado cobra especial importancia ya que, con la entrada en vigor de la Ley 5/2015, se procede a diferenciar entre los inversores acreditados y los no acreditados. En su artículo 81, se consideran inversores acreditados a los empresarios que reúnan al menos dos de las siguientes condiciones:

- El total de las partidas del activo sea igual o mayor a 1 millón de euros.
- Su cifra anual de negocios ha de ser igual o superior a 2 millones de euros.
- Sus recursos propios deben ser iguales o mayores a 300.000 euros.

En cuanto a lo que se refiere a personas físicas, se considerarán que cumplen con la condición de inversor acreditado cuando:

- Acrediten unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o posean un patrimonio mayor a 100.000 euros.
- Soliciten ser inversor acreditado.

La diferencia entre pertenecer al grupo de inversores acreditados o no hacerlo, tiene sus repercusiones ya que implica ciertos límites en el caso de ser inversor no acreditado. Por ejemplo, pueden solicitar 3.000 euros como máximo en los proyectos que sean publicados en la plataforma y a su vez no podrán invertir más de 10.000 euros en el periodo de un año en una misma plataforma. Estos inversores no acreditados, antes de realizar la participación en un proyecto, deben firmar un documento en el que la CNMV y el Banco de España se desvinculan de dicha inversión ya que no tienen que ser supervisados ni autorizados por ninguno de estos dos órganos. Con esto se quiere dejar constancia de que la inversión no está garantizada por ninguno de estos dos órganos.

Podemos echar en falta en esta Ley el tema de la fiscalidad para los inversores. Por ello debemos apuntar que los intereses que obtengan los inversores con este tipo de proyectos se considerarán rendimientos de capital mobiliario a todos los efectos y deberán figurar por tanto en la declaración de la renta. Generalmente, las plataformas cuentan con certificados que ponen a disposición de los inversores para que puedan cumplimentar la declaración, aunque hoy en día algunas de las plataformas que más actualizadas están en este momento ya practican las retenciones directamente.

#### **4. UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA: EL CROWDLENDING.**

##### **4.1. PRIMERA PLATAFORMA DE CROWDLENDING.**

En este apartado, estudiamos cuándo y dónde nació esta fuente de financiación que en la actualidad cuenta con plataformas en todo el mundo.

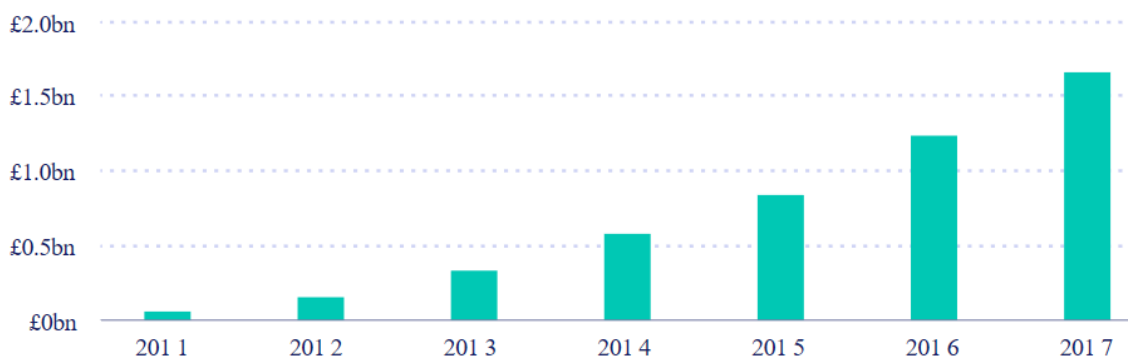
En el año 2005, se creó en Reino Unido *Zopa "zone of possible agreement (zona de acuerdo posible)"*. Se trata de una compañía británica que originó la creación de los préstamos *peer-to-peer* (P2P), es decir, permite a las personas solventes que presten dinero a aquellos que lo solicitan, evitando intermediarios financieros. Este proceso es más conocido como préstamo entre particulares.

*Zopa* es la plataforma web de préstamos más grande y antigua del Reino Unido. Se creó con el objetivo de que éstos préstamos fuesen el futuro dando a ello una perspectiva

ética y social. Es por ello que sus operaciones también son llamadas préstamos sensibles o sociales (*social lending*). Zopa es definida por sus creadores como una plataforma honesta, de confianza, ética, sensible e innovadora.

Los inversores individuales que operan en esta plataforma han prestado más de 4.000 millones de euros a los prestatarios en los últimos 7 años. En 2017, cerraron temporalmente sus puertas a nuevos clientes para gestionar la gran cantidad de préstamos que tenían en ese momento, lo cual dice mucho de esta plataforma en cuanto a cómo se toman las relaciones con sus clientes y qué es lo que prima en la empresa.

*Gráfico 6. Recaudación en billones de libras en la plataforma Zopa.*



Fuente: página oficial de la plataforma.

Tras el nacimiento de Zopa, se crean dos plataformas más en EEUU. La primera de ellas, *Prosper* surgió en el año 2005 y posteriormente, en 2007, nació *Lending Club* que en este momento es la plataforma líder mundial.

De lo que nació hace ya unos años, y viendo los análisis estadísticos elaborados por muchos expertos en el ámbito de las fuentes de financiación en pymes, este modelo de financiación alternativa atrae cada vez a inversores más importantes, como puede ser Google, una de las mayores multinacionales a nivel mundial la cual ya es accionista de Lending Club (compañía estadounidense de préstamos entre particulares, con sede en San Francisco), la cual ha dado el salto a la Bolsa con una salida por todo lo alto. Este crecimiento de los préstamos P2P está poniendo en alerta a la banca tradicional, la cual se está viendo cada vez más amenazada por este nuevo competidor con el que muchos no contaban.

#### **4.1.1. Primera plataforma de Crowdlending en España.**

En 2009 se creó en nuestro país *Comunitae*, la primera plataforma de préstamos entre particulares. Se invirtieron alrededor de dos millones de euros con el objetivo de lograr su creación y ofrecer y generar la confianza inicial, con una perspectiva de inversión de unos 12 millones en 2009.

Por ese motivo, *Comunitae* sufrió grandes cambios. De una primera idea de gran inversión pasaron a reducir costes y buscar financiación. Además, contaban con un gran equipo formado por 7 departamentos a constar con un equipo únicamente de 3 personas. En 2009, *Arturo Cervera* y *José Miguel Rotaache*, fundadores de la plataforma en cuestión, la lanzaron al mercado con un director de riesgos, un tecnólogo (equipo de tecnología y desarrollo) y una persona encargada de desarrollo de negocios y marketing.

*José Miguel Rotaache* se desvinculó de la plataforma en el año 2012 mientras que *Arturo Cervera* se mantuvo al frente de la misma hasta el pasado mes de abril. El juzgado número 9 de lo mercantil de Madrid declaró el concurso de acreedores finalizándose el mismo con insuficiencia de masa activa, lo que originó un fin del concurso prácticamente inmediato ya que ante la falta de activos para afrontar gastos, el proceso pierde sentido. Así, el 20 de julio de 2018, el Registro Mercantil ratificaba la extinción de la empresa.

El motivo por el que se produjo el fin de *Comunitae* fueron los pagarés. En los últimos años de vida de la plataforma, ésta se especializó en pagarés; se convirtieron en intermediarios dentro de la financiación entre inversores y las empresas. Con ello, según CEO, los emisores utilizaron la plataforma para colocar pagarés falsos a nombre de varias firmas con el resultado de un pico de morosidad alto. Ante ello, Cervera presentó una querrela por fraude contra el empleado de la empresa y los diferentes emisores. En paralelo, se fue liquidando todas las deudas acumuladas. En abril se cerró la página web de manera definitiva y cortó el acceso a las cuentas de los usuarios.

#### **4.2. ASOCIACIÓN DE CROWDLENDING ESPAÑOLA (ACLE).**

A raíz de los acontecimientos explicados en el apartado anterior con el caso de *Comunitae*, creo que cabe destacar la creación en nuestro país de una asociación que defiende los interés del sector, la Asociación de Crowdlending Española (ACLE).

Fue creada en julio de 2017 como una asociación sin ánimo de lucro cuyo fin primordial es la defensa y la promoción de los intereses económicos y sociales del *Crowdlending*. Dicha asociación está compuesta por algunas de las principales Plataformas de Financiación Participativa activas en España: *Arboribus*, *Circulantis*, *Colectual*, *Excelend*, *Finanzarel*, *Grow.ly*, *Lendix*, *LoanBook*, *MyTripleA*, *Socilen* y *Zank*. Está previsto que el resto de plataformas se vayan integrando a la asociación.

En cuanto a la organización de dicha Asociación, pueden formar parte de ella en calidad de socios las distintas plataformas o empresas residentes en el país o fuera de este que estén especializadas en *Crowdlending*. La asociación se registrará por una serie de Estatutos y un Código de Conducta que deberán de acatar y respetar todos los que quieran formar parte de ella.

#### **4.3. FUNCIONAMIENTO DE LAS PLATAFORMAS DE CROWDLENDING.**

Para iniciar su andadura en las plataformas de financiación participativa, los prestamistas y prestatarios deben de ponerse en contacto a través de las plataformas online. La secuencia que deben de seguir para realizar la inversión o solicitar un préstamo es muy sencillo, por lo cual no hace falta ningún conocimiento específico, solamente seguir unos pasos que podemos resumir en (Ramírez L. M. y Muñoz S., 2015):

1. ***Presentación de la solicitud o del formulario estándar:*** la empresa o persona física accede a la plataforma a través de la página web e inicia el registro cumplimentando los datos oportunos. Una vez rellenado el formulario de solicitud expresando detalladamente el importe solicitado y el plazo en el que le va a ser devuelto dicho importe a los inversores, debe aportar las pruebas oportunas que ratifiquen el destino al que van a ser dirigidos los fondos recaudados.
2. ***Estudio exhaustivo de la solicitud:*** la plataforma en la que el solicitante haya decidido hacer el registro previo estudiará y analizará las cuentas anuales de la empresa en cuestión para hacer un informe de la solvencia de ésta. En caso de que el informe sea favorable, la web corporativa de la plataforma lo comunicará y publicará en su tablón.

*Gráfico 7. Proceso de funcionamiento de las plataformas.*



Fuente: artículo económico de *foro Fintech*.

3. **Publicación y recaudación de fondos:** tras la oportuna ratificación del proyecto, éste será publicado en el *marketplace* junto con la calificación crediticia (*rating*) que se le haya asignado a dicho proyecto para que los financiadores contemplen la viabilidad de la inversión que opten por hacer y puedan estudiarla y decidir la cantidad que están dispuesto a aportar.
4. **Formalización del préstamo:** una vez sea recaudado el 100% del importe que la empresa haya solicitado, el contrato será firmado vía online o ante notario, la empresa solicitante recibirá dicha cantidad mediante transferencia bancaria y la plataforma comenzará a hacer las gestiones oportunas en canto al cobro de las cuotas correspondientes para ingresarlas a los diversos inversores. Por el contrario, si el proyecto ofertado no consigue el 100% del importe solicitado en el horizonte temporal previamente definido, la empresa deberá decidir si formaliza el préstamo por la cantidad recaudada hasta ese momento o devuelve las aportaciones que los inversores hayan depositado hasta la fecha.

El funcionamiento de las diversas plataformas que operan en nuestro país es común para todas ellas, exceptuado la variación que hay en los plazos de tiempo que determinan para cada uno de los proyectos ofertados.

En el siguiente gráfico podemos ver de forma esquemática el proceso de solicitud que hemos explicado anteriormente tomando como ejemplo los plazos por los que se rige

una de las primeras plataformas que se consolidó de nuestro país, Arboribus: tras el oportuno registro de la empresa en la web y presentada la solicitud correspondiente, la plataforma (en este caso Arboribus) realizará el informe oportuno y dictaminará una respuesta en el plazo de 48 horas. Si este informe es positivo, este se publicará en el Marketplace durante 21 días como máximo, pudiéndose recaudar el 100 % del importe solicitado antes de este plazo. Finalmente, solo quedará pendiente la formalización del préstamo firmando el contrato y realizando la transferencia a la empresa con la cantidad total solicitada. Esta plataforma en concreto no facilita la información concerniente al plazo que tardará en realizar este último trámite, pero si aclara que se hará con la mayor celeridad posible.

*Gráfico 8. Proceso de solicitud de un préstamo.*



Fuente: elaboración propia.

#### **4.4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL CROWDLENDING PARA LOS PRESTAMISTAS.**

Últimamente se está hablando mucho de este tipo de financiación alternativa, pero no se llega a profundizar en por qué el *Crowdlending* es una buena vía de financiación tanto a nivel de rentabilidad como de seguridad y liquidez para tener en cuenta a la hora de invertir en los próximos años. Por ello, creo que es conveniente analizar alguna de las razones que hacen aconsejable invertir en *Crowdlending*.

- Diversificación.

A la hora de optar la vía del *Crowdlending*, no existen costes que debamos asumir por invertir en distintos proyectos y al hacerlo en cantidades pequeñas o notoriamente más grandes. Esto quiere decir que el inversor puede llegar a invertir una cantidad de dinero superior a 100.000€ en 10 plataformas diferentes o en 100 proyectos diferentes, ya que no hay comisiones ni coste alguno por diversificar nuestra cartera de inversiones en múltiples préstamos y plataformas.



Una de las muchas ventajas que nos ofrece esta posibilidad de diversificar es que el inversor puede constituir su propia cartera a la medida de su perfil de riesgo, optando por préstamos de categoría A con bajo riesgo y de menos rentabilidad o, por el contrario, optando por préstamos de categoría C de mayor riesgo y mayor rentabilidad. De igual modo, tiene la ventaja de que, si en algún momento el prestatario deja de pagar, el resto de las inversiones que conforman la cartera del inversor compensaría sobradamente esa pequeña pérdida y de este modo el inversor normalmente obtendría rentabilidades positivas gracias al resultado global de las inversiones realizadas.

- Disponibilidad.

Hablando de liquidez, debemos decir que en *Crowdlending* esta característica es bastante grande debido a dos motivos; en primer lugar, el hecho de que el inversor vaya recuperando la inversión realizada aumentada por los respectivos intereses que se generen mes a mes, crea un beneficio cada vez que el prestatario paga su cuota mensual. En segundo lugar, gracias a la existencia de los denominados Mercados Secundarios (*lugares físicos o virtuales-electrónicos donde se efectúa la negociación de los activos financieros ya emitidos a partir de la oferta y la demanda efectiva que los inversores interesados en los títulos realizan*) el inversor tiene la posibilidad de vender en cualquier momento su participación en la deuda a otro inversor que esté interesado en adquirirla y de este modo puede recuperar toda la liquidez del dinero que previamente había invertido en ese préstamo que aún estaba pendiente de vencimiento.

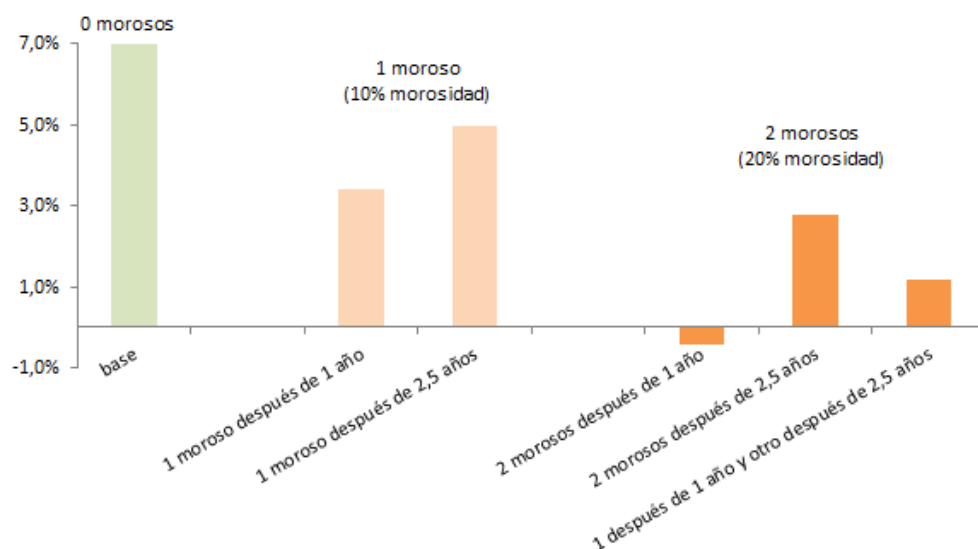
- No correlación.

Una de las mayores ventajas que encontramos dentro de las inversiones en *Crowdlending* es la descorrelación que guarda con el resto de mercados como el de La Bolsa o el de Divisas. Esto trae consigo una fortaleza para las plataformas de financiación participativa porque no les afecta los hechos socio-económicos que afecten al país y traen una gran incertidumbre al resto de mercados en los que se juega de alguna manera con la volatilidad. Por ello el *Crowdlending* seguirá manteniendo su rentabilidad ya que ésta viene dada por un contrato de préstamo firmado con anterioridad con un tipo de interés prefijado por ambas partes.

- Confianza.

La confianza que depositan los inversores en las plataformas de *Crowdlending* es uno de sus pilares fundamentales. Esto se genera gracias a los filtros de seguridad que han de pasar tanto para el Banco de España como para la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), ya sean requisitos de solvencia como mantener el capital social suficiente suscrito y desembolsado o de suscripción de pólizas de Seguro de Responsabilidad para cubrir posibles futuras incidencias. Si dichas plataformas no cumplieran alguno de estos requisitos entre otros se les deniega la posibilidad de inscripción en el Registro especial de PFPs y no se le concede la licencia CNMV para poder operar en España. Por otro lado, las plataformas de *Crowdlending* también hacen estudios de solvencia a los Promotores solicitantes de financiación antes de poner los proyectos que publican a disposición de los inversores. Otra garantía de solvencia y seguridad que acredita a estas plataformas es que en el *Crowdlending* de financiación a empresas el ratio de impagados es muy bajo (siempre teniendo en cuenta la plataforma con la que estemos trabajando).

*Gráfico 9. Tasa de morosidad en función de la rentabilidad y los años del proyecto*



Fuente: Informe anual del *Crowdfunding*.

Unido a las ventajas que hemos destacado previamente, conviene resaltar que para los prestatarios, gracias al *Crowdlending* se amplía el abanico de receptores de crédito a personas y empresas que no siempre podrían conseguir un préstamo bancario debido a los complejos requisitos que interponen este tipo de entidades bancarias (García de la Cruz R., 2016).

Desde un punto de vista no tan favorable para las empresas (prestatarios), los posibles inconvenientes con los que nos podemos encontrar a la hora de buscar financiación por esta vía pueden venir derivados de la calificación crediticia asignada a la empresa. Si esta no se ajusta a la realidad, el coste de la financiación derivado del tipo de interés del proyecto unido a la comisión de gestión que cobra la plataforma sobre la que estemos trabajando, puede suponer un gran inconveniente para las empresas. Es posible que las empresas que solicitan financiación no obtengan el 100%, por lo que deberán decidir si formalizan el préstamo con el importe recaudado o abandonan el proyecto con lo que esto supone para los inversores que hayan optado por ella (López E., 2016).

Situándonos en la posición de los inversores (prestamistas), el mayor problema con el que se pueden encontrar es el riesgo de no recuperar la inversión (dicho riesgo es posible minimizarlo haciendo una adecuada diversificación de los fondos del propio inversor). Además, en España la mayoría de las inversiones no están garantizadas por un fondo de garantía que cubran al 100% las posibles contingencias y las plataformas no se hacen cargo en caso de impago de la pérdida que pueden sufrir los inversores, sino que únicamente se encargarán de realizar la reclamación judicial correspondiente (López E., 2016).

#### **4.5. PRINCIPALES PLATAFORMAS DE CROWDLENDING EN ESPAÑA.**

A continuación, se analizan las principales plataformas de *Crowdlending* en nuestro país. Quiero resaltar el análisis de la plataforma *Arboribus* ya que fue una de las primeras que se proyectó en el mercado. Del mismo modo, es la que más información pone al alcance de sus clientes, con datos actualizados, claros y representativos, por lo cual creo que merece un reconocimiento especial por el gran trabajo que está haciendo en su tarea principal (financiar y recaudar fondos) y al equipo técnico que hay detrás de todo esto.

Una vez realizado este análisis de manera detallada, comentaremos brevemente algunas de las plataformas que operan hoy en día en el mercado español.

#### **4.5.1. Arboribus.**

*Arboribus* es una compañía fundada por *Josep Nebot* y *Carles Escolano* en noviembre del año 2012, cuyo nombre societario es *Arbol Finance S.L.* El objetivo de la creación de dicha plataforma fue contribuir a solucionar la gran dificultad que tienen las PYMES para financiarse en España. Las PYMES tienen obligación de tener la contabilidad al día y tener depositadas las cuentas anuales de los dos últimos años en el registro mercantil y es por ello que *Arboribus* permite a empresas actualmente consolidadas financiarse mediante préstamos de particulares. De este modo, podemos definirla como una herramienta de financiación empresarial alternativa al negocio bancario y a mercados de renta fija como el MARF.

Me gustaría destacar que además de los dos fundadores mencionados, *Arboribus* cuenta con socios de larga trayectoria en el sector financiero, desde la banca de inversión, la banca privada y la banca de empresa hasta directores financieros y generales que han apostado por este nuevo modelo sistema de financiación en nuestro país.

*Tabla 1. Datos actualizados de la plataforma P2P Arboribus.*

RESUMEN CARTERA	GLOBAL
Total Prestado histórico	19.708.810,00 €
Cartera Viva	1.428.593,00 €
Número prestamos	442
Plazo Medio	17
Interés bruto medio	6,96%
Tasa de morosidad histórica	1,76%
Perdida esperada	1,06%

Fuente: elaboración propia.

*Arboribus* ya era conocedora de los mercados financieros, como por ejemplo el británico o americano y vio en España una posibilidad de negocio con motivo de la enorme dependencia que poseen las empresas de los bancos y de la situación en la que se encontraban las PYMES.

A continuación, se analiza el funcionamiento de esta plataforma.

Básicamente, *Arboribus* es una plataforma donde diferentes empresas e inversores acuerdan préstamos. Cabe mencionar que la misma no asume ningún riesgo sino que ofrece el servicio de la plataforma y realiza una selección entre las compañías solicitantes otorgándoles un rating y de esta forma, el inversor conozca el riesgo existente en la inversión.

El primer paso es la *solicitud de préstamo* en la plataforma que debe realizar la empresa que desea financiarse y entregar la documentación exigida como por ejemplo estados financieros, datos empresariales, comerciales...etc. La plataforma analizará si dicha empresa solicitante cumple con un rating mínimo; estados financieros veraces y fiables, existencia de procedimientos judiciales...etc. Posteriormente, las empresas aceptadas pasan a un segundo filtro más específico en el que se analiza la solvencia y la capacidad futura de poder devolver los préstamos contraídos. De este análisis se extrae un riesgo y si cumple el mínimo exigido, finalmente se publica para que los inversores puedan realizar sus ofertas.

*Gráfico 11. Perfil de inversores y empresas de la plataforma Arboribus.*



Fuente: página web corporativa de *Arboribus*.

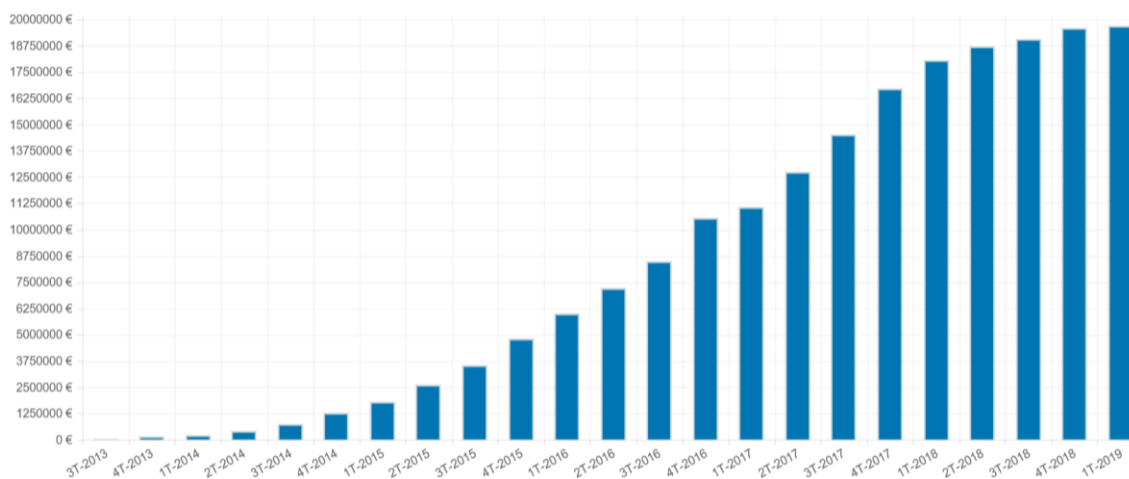
El segundo paso es la *publicación del préstamo y periodo de subasta*. Las empresas que logren sobrepasar los filtros se publica en la plataforma con su correspondiente calificación de riesgo y las características concretas del préstamo en cuestión; descripción del préstamo, sector de la empresa solicitante, análisis de rating realizado por la plataforma, importe del préstamo, plazo, interés promedio al que actualmente están pujando los inversores, porcentaje de los fondos cubiertos hasta el momento y tiempo restante para poder pujar por cada uno de los préstamos. En dicho tiempo, los inversores

pueden ofrecer una cantidad nominal de préstamo a las subastas abiertas a un interés concreto. Una vez finalizado el tiempo, se asignarán progresivamente las ofertas que exijan un tipo de interés menor hasta completar el importe completo.

La tercera fase es la *asignación del préstamo y cobro de cuotas*. La plataforma conformará el préstamo con las diferentes ofertas de los inversores, escogiendo para el préstamo las ofertas con menor tipo de interés. En este momento, la empresa podrá aceptar o no la propuesta de préstamo lo cual no supondrá ningún coste en comisiones para la misma tome la decisión que tome.

La última fase es la *amortización del préstamo*. La plataforma gestiona la amortización de las cuotas a los inversores de forma proporcional ya que a cada uno de ellos se le adeuda un nominal y tipo de interés diferente. Una vez satisfechas las cuotas adecuadamente, el deudor finaliza las retribuciones con los inversores y por tanto se finaliza la relación con los mismos. En este momento, también finaliza el proceso de financiación a través *Arboribus*.

*Gráfico 12. Montante total prestado por la plataforma Arboribus.*



Fuente: [www.arboribus.com](http://www.arboribus.com) 2019.

Tal y como he mencionado, *Arboribus* obtiene rentabilidad sin asumir ningún riesgo de las inversiones ya que actúa como un intermediario entre las empresas y los inversores. No obstante, me gustaría mencionar que sus ingresos están condicionados al éxito de las operaciones de financiación por lo que podemos concluir que un nivel alto de impagos descendería los ingresos y se produciría un gran aumento de los gastos de gestión

y a su vez, judiciales. *Arboribus* ha ido desarrollándose desde su creación obteniendo cifras muy positivas y logrando ser en nuestro país, la plataforma de *Crowdlending* de referencia.

#### **4.5.2. MytripleA.**

Esta plataforma se creó en el año 2013 por *Jorge y Sergio Antón* con la finalidad de crear un marketplace donde empresas y autónomos consigan financiación directamente de inversores privados que obtienen una rentabilidad a cambio. Actualmente, se encuentra calificada como una plataforma potente e importante en el mercado español y a su vez con un crecimiento exponencial y mayor reconocimiento. Cuenta con más de 40 empleados y con dos oficinas, en Madrid y en Soria.

Sus valores son la transparencia y claridad, mostrando todas las condiciones y características de la forma más clara posible, la profesionalidad y la superación.

A continuación, podemos observar la gran evolución que ha obtenido esta plataforma desde el año 2015 hasta la actualidad. El dato más sorprendente es que cuenta con un gran aumento en el número de operaciones y un descenso en el número de operaciones en mora y fallidas. También, me ha llamado la atención el enorme descenso de volumen financiado/invertido del 2018 hasta mediados del 2019 con una diferencia de 13.532.589 euros.

*Tabla 2. Evolución de datos operativos de la plataforma de P2P MyTripleA.*

	2019	2018	2017	2016	TOTAL
Nº de operaciones	136	293	171	161	761
Nº de operaciones fallidas	0	0	2	19	21
Volumen financiado	10.320.400 €	23.852.989 €	12.862.950 €	6.823.150 €	53.859.489 €
Capital vivo	8.836.206 €	15.563.654 €	5.667.257 €	820.415 €	30.887.532 €
Capital amortizado	1.484.194 €	8.289.336 €	7.195.693 €	6.002.735 €	22.971.958 €

Fuente: elaboración propia.

#### 4.5.3. Otras plataformas emergentes.

**Colectual:** fundada en 2016, esta plataforma de financiación participativa busca facilitar la financiación a las empresas y dar rentabilidad a sus inversores. En ella operan principalmente empresas que cumplan dos requisitos fundamentales; que sean productivas y contribuyan al desarrollo de la economía real, y que tengan al menos dos años de actividad y presenten beneficios. Como distintivo, esta plataforma destina un 25% de sus beneficios distribuibles a acciones de carácter social, decididas por los clientes de *Colectual*. Ofrece una rentabilidad media del 5,7%, con una inversión mínima de 100€ (cantidad muy alta en comparación con otras plataformas) y un plazo medio de reembolso de 16 meses.

**Ecrowd:** plataforma online fundada en 2014 especializada en la financiación colectiva de inversiones que a priori sean rentables y estén concienciadas con la acción social y el medio ambiente. Los valores que en ella se defienden son principalmente la personalización y la sostenibilidad. Con una rentabilidad máxima del 6% para sus inversores, la cantidad mínima que pueden invertir es de 50€ teniendo un plazo medio de reembolso de 2 años.

Tabla 3. Datos estadísticos de las plataformas de Crowdlending.

PLATAFORMA	TIPO DE PRÉSTAMOS	RENTABILIDAD	INVERSIÓN MÍNIMA	PLAZO MEDIO (REEMBOLSO)	COMISIONES	INCIO (AÑO)
<b>ARBORIBUS</b>	empresas	5% (máx.)	50 €	17 (meses)	1% s/cap. Invertido	2012
<b>COLECTUAL</b>	empresas	5,7% (media)	100 €	16 (meses)	1% s/cap. Invertido	2016
<b>ECROWD</b>	empresas	6% (máx.)	50 €	24 (meses)	no	2014
<b>EXCELEND</b>	particulares	TIN 3,7-16,9% TAE 4,8-21,9%	50 €	12 (meses)	varias	2016
<b>GROW.LY</b>	empresas	7% (media)	50 €	11 (meses)	0,85% s/cap. Invertido	2014
<b>MYTRIPLEA</b>	empresas	5% (media)	50 €	32 (meses)	no	2013
<b>OCTOBER</b>	empresas	6% (media)	20 €	37 (meses)	pagadas por las empresas	2014
<b>SOCILEN</b>	empresas y particulares	13,69% (media del inversor)	25 €	36 (meses)	depende del plazo de devolución	2016
<b>ZANK</b>	personales	8% (media)	50 €	24 (meses)	20% s/ beneficios	2013

Fuente: elaboración propia.



**Socilen:** plataforma de reciente creación, en la que principalmente se intercambia financiación entre particulares o personas emprendedoras con proyectos en fase de crecimiento o maduración que requieren un capital para un determinado fin. Es una de las pocas plataformas de préstamos participativos que parece que ofrece una rentabilidad acorde con la media de las grandes plataformas europeas. Sin embargo, una oferta de préstamos muy escasa lastran lo que podría ser una de las plataformas punteras en los próximos años en nuestro país. Ofrece la mayor rentabilidad media de las plataformas existentes hoy en día con un 13,69% (dato que puede variar dependiendo del periodo de tiempo al que nos queramos referir), depositando una inversión mínima de 25€ siendo el plazo medio de reembolso de 36 meses.

**Zank:** en funcionamiento desde noviembre de 2013, ofrece préstamos P2P cuya finalidad puede ser el consumo, reparaciones o reformas, refinanciación, y, también para iniciar un negocio. El tipo de interés es fijado por Zank según el análisis de riesgo del proyecto que se esté financiando teniendo en cuenta el emisor del mismo. En esta plataforma se proporcionan principalmente préstamos personales en los que la rentabilidad media oscila en torno al 8% con una inversión mínima de 50€ y un plazo medio de reembolso de 2 años.

**Grow.ly:** plataforma creada en 2013 para conectar a particulares con empresas, las cuales, tienen que llevar como mínimo 2 años en funcionamiento y obtener una facturación anual entre 0,2 y 20 millones de euros. Conceden préstamos entre los 6.000 y 300.000 euros, por una duración comprendida entre 6 meses y 3 años, y a un interés fijo por subasta. La inversión proporciona una rentabilidad media del 7% teniendo que ofrecer una inversión mínima de 50€. El plazo medio de reembolso está fijado en los 11 meses.

## **5. EVOLUCIÓN EN ESPAÑA.**

A continuación, se realiza un análisis de la evolución que ha tenido el *Crowdlending* en nuestro país.

Quiero adelantar que no contamos con muchos datos estadísticos ya que esta fuente de financiación es muy novedosa y se encuentra en plena evolución. Sin embargo, la plataforma de *Crowdlending Arboribus* realizó en 2016 la primera encuesta a más de 1500 inversores registrados en dicha plataforma sobre cómo invierte el inversor español

en esta fuente de financiación. Me gustaría destacar que se trata de una plataforma que actualmente cuenta con más de 6 millones de euros en préstamos mediante *Crowdlending*.

De dicha encuesta, se obtienen resultados útiles e interesantes. El más destacado es que el 50% de los inversores tienen previsto reinvertir los beneficios que obtengan mediante *Crowdlending* y el 43% prevé aumentar la cuantía de sus inversiones ya que consideran que la rentabilidad es bastante positiva que compensa el riesgo moderado o bajo que tiene el *Crowdlending*. De este estudio, concluimos que el 93% de los inversores españoles tienen pensado incrementar el importe total de sus inversiones en *Crowdlending* o reinvertir los beneficios obtenidos.

También, podemos extraer que un 57% de los inversores seleccionan la empresa en la que realizar su inversión atendiendo al sector a la que ésta pertenezca entre los que destacan los sectores referentes a las nuevas tecnologías de la comunicación y la información, los emprendedores y las relacionadas con el sector de las finanzas. Por el contrario, sólo un 19% de los inversores decide en que empresa invertir tras consultar las cuentas anuales; Balance, Pérdidas y Ganancias, Memoria e Informe de Gestión. De ello, podemos concluir que los inversores confían en los filtros realizados por la plataforma.

Por otro lado, la edad de los inversores en *Crowdlending* ronda entre los 35 y 44 años y únicamente un 30% de los mismos pertenecen al sexo femenino. Ello nos indica que nos encontramos ante inversores de mediana edad y bien posicionados. Además, estos inversores a los que nos venimos refiriendo pertenecen a tipologías totalmente diversas y dispares; particulares, profesiones, institucionales...

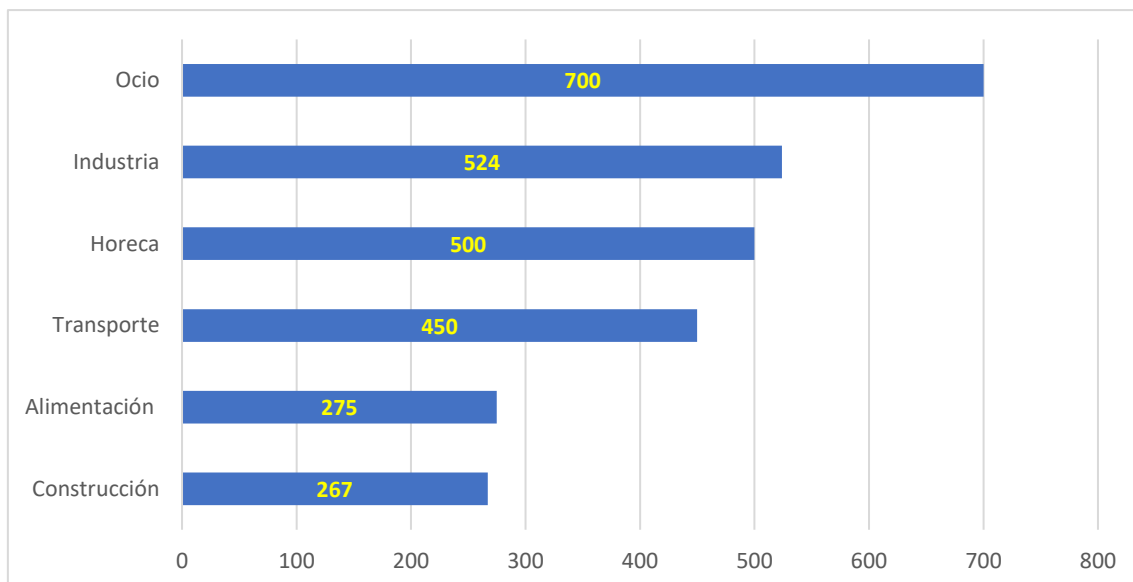
A continuación, estudiaré la evolución del *Crowdlending* en tres aspectos; sectores de la economía que más se financian con *Crowdlending*, Comunidades españolas que más utilizan esta fuente de financiación y el perfil de las empresas que recurren a él.

### **5.1. SECTORES QUE MÁS SE FINANCIAN CON CROWDLENDING.**

Según el informe “*Radiografía del Crowdlending en España*” realizado por *Lendix* en 2018 revela que las empresas que más préstamos solicitan en la plataforma pertenecen a sectores como el ocio en el que se llegó a los 700.000 euros aumentando un 40% respecto al 2017 y por la industria en la que se elevó a 524.286 euros, un 46% más que el año anterior. En *Horeca* la media de dinero solicitado se situó en los 500.000 euros. en

otros sectores como el transporte, alimentación y construcción la media fue de 450.000, 375.000 y 266.667 euros respectivamente.

*Gráfico 13. Sectores financiados por Crowdlending.*

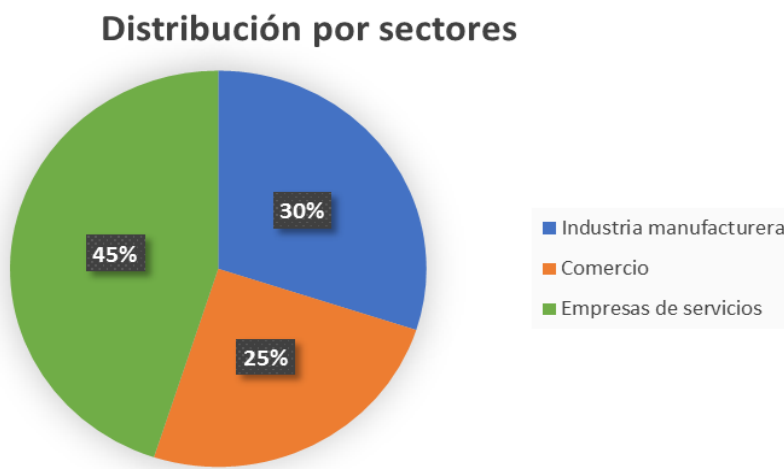


Fuente: elaboración propia.

Quiero destacar que según *Lendix*, estos resultados reflejan que los empresarios siguen confiando en esta modalidad de financiación que ha sido introducida en nuestro país relativamente pronto, en el año 2015. Además, los sectores mencionados anteriormente son sectores maduros y empresas muy consolidadas.

*Arboribus* también ha clasificado los proyectos que ha financiado en función del sector al que pertenezcan las empresas. En concreto, el 30% de las empresas financiadas pertenecen al sector de la industria manufacturera, el 25% son comercios al por mayor y por menor de productos de alimentación, agricultura, maquinaria e informática, sobre todo, y al sector servicios; transporte y hostelería.

*Gráfico 14. Distribución de la financiación por sectores.*



Fuente: elaboración propia con datos de *MyTripleA*.

## **5.2. COMUNIDADES AUTÓNOMAS QUE MÁS UTILIZAN EL CROWDLENDING.**

En 2018, *Lendix* ha realizado un estudio afirmando que, en el primer trimestre de 2018, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana han sido las Comunidades Autónomas que han registrado un mayor número de empresas financiadas mediante el *Crowdlending*.

La media de financiación en la Comunidad de Madrid ha sido de 615.000 euros principalmente en los sectores de horeca, industria y ocio. Andalucía eleva a 600.000 euros principalmente en el sector ocio y la Comunidad Valenciana asciende a 570.000 euros en especial en el sector industria. Posteriormente sigue las Islas Baleares (550.000 euros de media en industria y transporte), Castilla La Mancha (500.000€ de media principalmente en el sector Alimentación), Murcia (400.000 euros en Construcción), Aragón (300.000 euros en transporte), Cataluña (250.000 euros de media en Alimentación, Construcción e Industria; y Canarias (200.000 euros en Construcción).

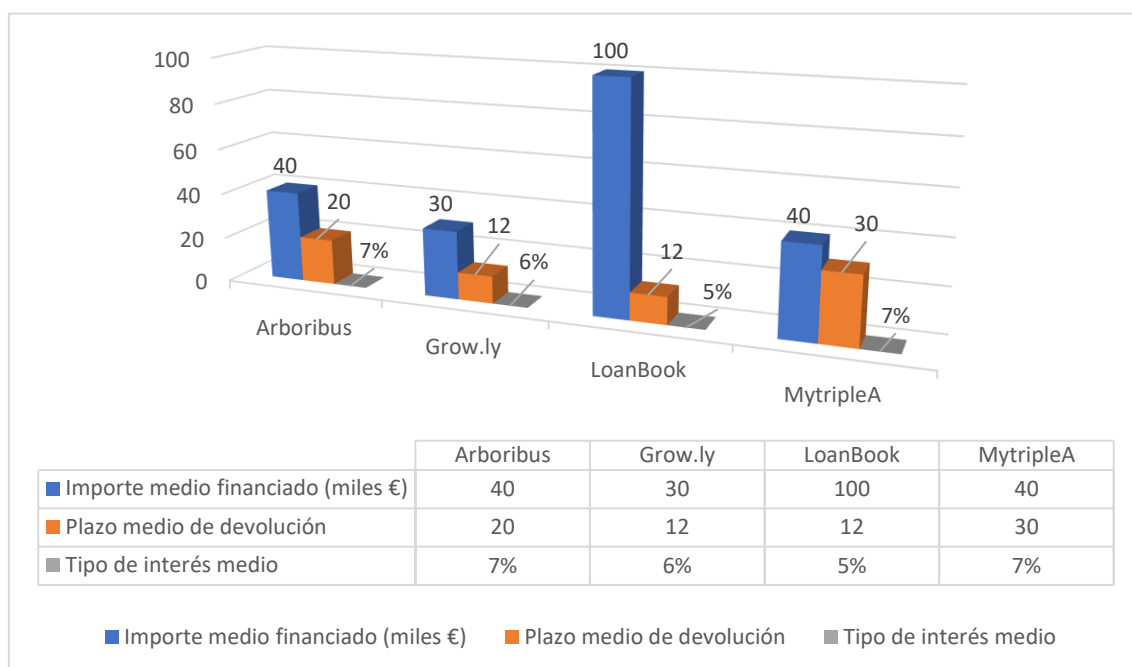
## **5.3 PERFIL DE EMPRESA QUE RECURRE AL CROWDLENDING Y TIPO DE PROYECTOS FINANCIADOS.**

El perfil más común que recurre a este tipo de financiación son empresas que poseen un modelo de negocio consolidado ya que no es una opción beneficiosa para firmas que se encuentran inmersas en una crisis o en sus primeras fases de desarrollo.

El motivo principal por el que las empresas acuden al *Crowdlending* es la rapidez y agilidad, que permite obtener el dinero en poco tiempo y sin tener que cumplir con tramites muy complejos tal y como señala Josep Nebot (cofundados de Arboribus).

No obstante, el tipo de persona jurídica que recurre a esta financiación ha ido evolucionando y cambiando considerablemente desde que este método llegó a España. Es un método más conocido para las PYMES pero en la actualidad se ha convertido en una tendencia entre grandes empresas. Una de las razones es porque el coste no suele ser mucho más elevado que el de los créditos bancarios y, a cambio, permite diversificar las fuentes de financiación, otorgando más margen de maniobra a la empresa ante una crisis.

*Gráfico 15. Plataformas que más proyectos financian a las empresas.*



Fuente: elaboración propia a partir de datos de “ foro en Fintech”.

En 2016, las empresas que solicitaban esta financiación contaban con una facturación anual que se encontraba entre los 2 y 6 millones de euros. Contaban con un número bajo de empleados; entre 9 y 19 y con 20 años de vida media. (*Expansión, Febrero de 2018*).

En virtud de los datos aportados por *Arboribus*, las empresas financiadas son solventes ya que podrían financiarse a través de bancos y que siguen teniendo alrededor de 20 años de vida media. Sin embargo, el dato más relevante es el incremento de

empresas auditadas con facturaciones superiores a los 10 millones de euros, incluso algunas facturan más de 20 millones y cuentan con un equipo de más de 200 trabajadores.

En cuanto al tipo de proyectos financiados, las plataformas publicaron en 2016 un perfil medio de los proyectos financiados basándose en el importe solicitado, el plazo medio de devolución y el tipo de interés medio:

Como se puede apreciar en el gráfico, se destaca el elevado importe financiado por *Loanbook*, 100.000 euros con un plazo de devolución de tan solo 12 meses. *Grow.ly* financia proyectos más bajos, 30.000 euros, pero con el mismo plazo de devolución. Y las restantes plataformas, *Arboribus* y *MytripleA* ofrecen 40.000 euros con plazos de devolución más altos, 20 y 30 meses respectivamente. Por último, quiero mencionar que el tipo de interés coincide con el interés histórico existente que ronda entre el 5% y 7%.

## **6. EVOLUCIÓN EN EUROPA.**

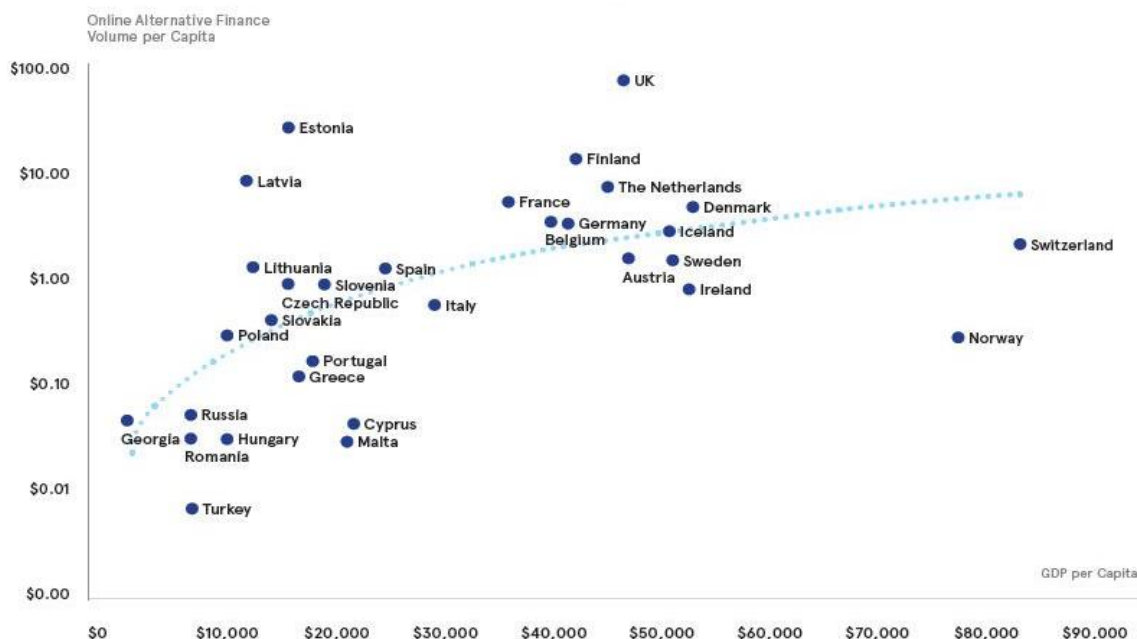
La Universidad de Cambridge en colaboración con más de 360 plataformas, con las 17 asociaciones principales del Crowdfunding, junto con KPMG y con el apoyo de la Fundación Grupo CME publicó en 2016 un “*Estudio sobre la financiación alternativa en Europa del año 2015*” que resume la evolución del Crowdfunding en el año 2015 en Europa.

De dicho análisis, se aprecia que Gran Bretaña se encuentra en primera posición en el ranking europeo de financiación alternativa con más de 4.400 millones de euros, seguido de Francia con más de 300 millones de euros, Alemania con 250 millones de euros, Países Bajos con 110 millones de euros, detrás viene Finlandia con 60 millones de euros y nuestro país con 50 millones de euros, al que le siguen Bélgica e Italia con poco más de 30 de millones de euros respectivamente.

También decir que entre el conjunto de los países nórdicos el volumen de negocio ha sido superior a los 100 millones de euros y que en la Europa Central y Oriental estuvieron un poco por debajo de esa cifra, en torno a los 90 millones de euros.

Así, si excluimos a Gran Bretaña, en Europa el mercado ha crecido en 2015 más de un 70% (71,55% exactamente, desde los 594 millones de 2014, hasta los 1.019 millones de 2015). Además, en 2015 se han creado más de 9400 nuevas empresas de financiación alternativa y esto representa un crecimiento de más del 160% con respecto a 2014.

Gráfico 17. Volumen de financiación alternativa recibida por los países europeos.



Fuente: Universo Crowdfunding.

También el informe destaca que la financiación “*Invoice Trading*” (financiación colectiva de facturas de empresas por inversores mediante descuento) está creciendo muy rápidamente como método de financiación alternativa de las empresas en Europa, financiándose ya un volumen de más de 80 millones de euros en 2015, lo cual significa un enorme crecimiento si tenemos en cuenta que en 2014 dicho volumen solo fue de 7 millones de euros.

He de destacar que, sin contar Gran Bretaña (más de 65€ per cápita), los países europeos que más volumen de financiación alternativa per cápita presentan son por este orden, Estonia, Finlandia y Letonia con importes de inversión per cápita de 24€, 12€ y 10€, respectivamente, quedando España en el puesto 15 con poco más de 1€ per cápita.

Para finalizar este apartado, es importante mencionar que la financiación alternativa sigue creciendo en Europa. Se prevé un crecimiento del 50% por lo que Europa rondaría los 8.000 millones de euros y nuestro país 75 millones. Además, desde el punto de vista jurídico, se prevé un desarrollo normativo para ofrecer más seguridad y confianza al inversor junto con un posible aumento en el costo de la financiación debido a posibles problemas económicos que puedan sobrevenir.

No obstante, se aprecia un futuro inmenso para este sector volviéndose cada vez más importante para conseguir el objetivo de ayudar al crecimiento de la financiación de la economía real de una forma más sostenible; para ello es básico el cumplimiento de las reglas establecidas y ser muy transparentes, tener buenos criterios de evaluación de riesgos y control, dar un buen servicio al inversor y, sobre todo, ser fiables, solventes y convincentes.

Quiero finalizar este apartado transcribiendo las palabras de *Irene Pitter*, Ejecutiva de Banca y Mercados de Capital y miembro del equipo *Fintech* de KPMG la cual, sobre el futuro de la financiación alternativa en Europa, dijo lo siguiente : “*Con este informe hemos demostrado que el sector de la financiación alternativa está creciendo y madurando, que el año 2016 será un año importante para su crecimiento y consolidación en su conjunto pues ya creció más de un 70% en el año pasado y se aprecia que la demanda de financiación alternativa no para de crecer en la UE gracias al incremento de clientes e inversores*”

## **7. EXPECTATIVAS DE FUTURO DEL CROWDLENDING: ¿COOPETICIÓN?**

A lo largo de mi trabajo, he calificado el *Crowdlending* como una fuente de financiación alternativa. Sin embargo, hay expertos que afirman que podría llegar a ser una fuente complementaria a la bancaria.

Las plataformas de préstamos y los bancos son, simultáneamente, rivales y posibles aliados. Esta situación ha sido denominada como coopetición. Este término fue definido por los autores *Adam M. Brandenburger* y *Barry J. Nalebuff* en 1996 como la estrategia empresarial que combina competición y cooperación entre actores de un mismo mercado y que se sustenta en el supuesto de que compañías rivales pueden beneficiarse simultáneamente, bajo ciertos supuestos, cuando colaboran entre sí.

Con ello, podemos afirmar que el *Crowdlending* y las entidades bancarias son competidores directos. Ambas prestan financiación a las empresas y particulares que lo solicitan permitiendo a los inversores obtener rendimientos sobre el capital que hayan depositado o prestado. Es importante destacar que además de ser competidores, pueden llegar a ser grandes colaboradores ya que las plataformas alternativas ofrecen innovación, eficiencia, agilidad y, los bancos, una extensa cartera de clientes, experiencia y fondos y así, dividirse el riesgo existente.



Esta nueva alianza parece sencilla pero la realidad es más compleja. Las entidades bancarias establecen que dicha alianza con las plataformas de préstamos podría aportar nuevos clientes o inversores, pero se preguntan lo siguiente: ¿necesitan los bancos de la ayuda de terceros para captar clientela o liquidez? (Jordi Pascual, director de negocio de TPVs y *ecommerce* de Sabadell). Además, afirma; “*A corto plazo, nos va a resultar más fácil acceder a liquidez a través de los canales convencionales. Pero más adelante, sí puede ser una opción*”. Y puntualiza: “*En un sector como el financiero, todo producto que lances al mercado tiene que ser de confianza. La ley y la naturaleza sensible del negocio bancario nos obliga a ser muy prudentes*”.

Según Elena Arrieta (Asesora del Gabinete de la Secretaría de Estado para el Avance Digital) en nuestro país las entidades bancarias están observando la evolución de dichas plataformas, e incluso invirtiendo en ellas o comprándolas. Sin embargo, el objetivo de dichas operaciones no son eliminar competencia sino para estudiar la posibilidad de integrarlas en los bancos en el futuro. Algunos ejemplos recientes de estas alianzas son:

- Banco Santander es el banco pionero en Reino Unido. Colabora con *Funding Circle* desde 2014 con el objetivo de poner en contacto a sus clientes a través de una plataforma online. Ana Botín, en dicho momento presidenta ejecutiva de Santander afirmó: "Esta asociación es un buen ejemplo de cómo las finanzas tradicionales y las alternativas pueden trabajar juntas para ayudar a que las pymes prosperen".
- Sabadell trabaja a diario con las plataformas “*fintech*”. Les proporciona servicios de gestión de pagos a través de su iniciativa *Bstartup* siendo éste un programa por el que centenares de oficinas cuentan con personal especializado.
- BBVA ha invertido en *Posper*, una plataforma de *Crowdlending* con sede en San Francisco y, además, tiene una alianza con *OnDeck*, un sistema de préstamos para PYMES.
- Caixabank apuesta por donativos de carácter social. Ha puesto en marcha una plataforma online de “*lending*” en la que cualquier persona puede participar a través de pequeñas aportaciones en los principales proyectos que se desarrollan desde la Obra Social La Caixa.

De estos datos podemos concluir que los bancos españoles como Santander o BBVA firman alianzas en el extranjero; en Reino Unido y EE. UU., donde el *Crowdlending* está más desarrollado, pero no en España. Ello se debe a que los bancos extranjeros tienen menos capilaridad y es la razón por la que pueden necesitar de terceros para captar clientes.

Pese a esta situación, los expertos son positivos y optimistas. Según el Director General de Loanbook *“en el momento en el que el Crowdlending crezca, la postura de los bancos cambiará”*. Sergio Antón, cofundador de la plataforma MytripleA afirma que *“al igual que en otros países, también en España surgirán oportunidades de colaboración con los bancos”*. Rodrigo García de la Cruz, vicepresidente de la Asociación Española de Fintech e InsurTech defiende que *“el Crowdlending aún necesita consolidarse como una alternativa real dentro de la sociedad pero que, dentro de unos años, podremos encontrar un crédito o préstamo totalmente adaptado a cada uno nosotros o a nuestra empresa”*.

Para finalizar este apartado me gustaría mencionar que según un estudio de la plataforma de préstamos *October* realizada en pasado diciembre de 2018, *“las alianzas de las compañías financieras tecnológicas o “Fintech” con los grandes bancos impulsarán el desarrollo de la financiación colaborativa en España en 2019”*.

## **8. CONCLUSIONES.**

A lo largo de este trabajo, he analizado diversas cuestiones relacionadas con el nacimiento y desarrollo de una nueva fuente de financiación alternativa, el *Crowdlending*. A continuación, expondré las conclusiones finales.

- I. El *Crowdlending* se ha convertido en una fuente de financiación alternativa a la bancaria para las PYMES y actualmente para las grandes empresas.
- II. La falta de capacidad de las empresas españolas (en especial las PYMES) para obtener financiación, es uno de los mayores obstáculos con los que se encuentran los emprendedores que inician su trayectoria profesional en nuestro país.
- III. El *Crowdlending* continúa incrementando su volumen de financiación e inversión en Europa a pesar de mostrar una desaceleración en el crecimiento interanual.
- IV. En 2017 fue creada ACLE (Asociación de *Crowdlending* española) una asociación sin ánimo de lucro cuyo fin primordial es la defensa y la promoción de los intereses económicos y sociales del *Crowdlending*.
- V. Las plataformas de financiación participativa están reguladas en el Título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de financiación empresarial, vigente desde el 28 de abril de 2015.
- VI. Las plataformas de financiación participativa tienen derecho a ejercer su propia actividad previa autorización y registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores cumpliendo los requisitos exigidos.
- VII. Las plataformas tienen prohibido prestar servicios reservados a las empresas de operaciones de inversión y a las entidades de crédito, gestionar las inversiones en los proyectos y realizarles recomendaciones sobre dichos proyectos, asegurar a los promotores la captación de fondos y conceder créditos a los inversores o préstamos a los promotores.
- VIII. Las plataformas pueden asesorar a los inversores sobre los proyectos publicados en su web cuando estén autorizadas a prestar servicio de asesoramiento financiero.
- IX. Las principales ventajas de esta fuente de financiación son la rapidez, la flexibilidad y la posibilidad de obtener un préstamo sin obligación de aportar garantías o avales.

- X. En España hay 28 plataformas financiación participativa registradas en la CNMV con las que las empresas pueden contactar para presentar su proyecto. Podrán escoger la que más les conviene en función del importe que desean solicitar, del plazo de devolución del préstamo y de las tarifas que aplican por el desarrollo de su actividad.
- XI. Las empresas que más préstamos solicitan en las plataformas pertenecen a sectores como el ocio, la industria, el transporte, la alimentación y la construcción (ordenadas de mayor a menor respectivamente).
- XII. En el primer trimestre de 2018, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana han sido las Comunidades Autónomas que han registrado un mayor número de empresas financiadas mediante el *Crowdlending*.
- XIII. El tipo de empresa que se financia a través de *Crowdlending* cuenta con un número bajo de trabajadores, entre 6 y 10, con 20 años de vida media y con una facturación anual entre 2 y 6 millones de euros. Cifra que aumenta considerablemente en la actualidad.
- XIV. Los bancos españoles como Santander o BBVA firman alianzas en Reino Unido y EE. UU., donde el *Crowdlending* está más desarrollado, pero no en España debido a que los bancos extranjeros tienen menos capilaridad y es la razón por la que pueden necesitar de terceros para captar clientes.
- XV. El *Crowdlending* es una fuente de financiación alternativa que está llegando a ser una fuente complementaria a la bancaria ya que las plataformas de préstamos y los bancos son, simultáneamente, rivales y posibles aliados. Situación denominada coopetición.

## 9. BIBLIOGRAFÍA.

### 9.1. RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS.

- ARBORIBUS. Disponible en: <https://www.arboribus.com/>
- ARRIETA E. 'Crowdlending' y banca, ¿enemigos o aliados? Disponible en: <https://www.expansion.com/economiadigital/innovacion/2017/02/19/58a1e36946163f4a1e8b4699.html>
- ASOCIACIÓN DE CROWDLENDING ESPAÑOLA. Disponible en: <https://www.acle.es/>
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DEL FINTECH E INSURTECH. Libro Blanco de la Regulación del Sector Fintech en España. Disponible en : <https://asociacionfintech.es/2017/02/02/exitosa-presentacion-del-libro-blanco-la-regulacion-fintech-espana/>
- BANCO DE ESPAÑA. Disponible en: <https://www.bde.es/bde/es/>
- BLOG CROWDLENDING. *Cómo invierte en Crowdlending el inversor español.* Disponible en: <https://www.crowdlending.es/blog/estudio-de-arboribus-sobre-como-invierte-en-crowdlending-el-inversor-espanol>
- BLOG CROWDLENDING. *Cómo son las empresas que se financian mediante Crowdlending en España.* Disponible en: <https://www.crowdlending.es/blog/como-son-las-empresas-que-se-financian-mediante-crowdlending-en-espana>
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. Disponible en: <https://www.cnmv.es/>
- DE LA FUENTE MARINA,B., *El nuevo ecosistema de financiación del emprendimiento : (business angels, crowdfunding, mercados alternativos...)*, Comares, Granada, 2018.
- DE LESTAPIS G. *La alianza entre las Fintech y los bancos redefine un nuevo ecosistema financiero.* Disponible en: <http://www.eleconomista.es/firmas/noticias/8342300/05/17/1/La-alianzaentre-las-Fintech-y-los-bancos-redefine-un-nuevo-ecosistema-financiero.html>
- ECROWD! Disponible en: <https://www.ecrowdinvest.com/>
- ENFINTECH. Disponible en: <https://www.enfintech.com/blog/que-es-arboribus/>
- ESPAÑA. *Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial.* Boletín Oficial del Estado, 28 de abril de 2015. Disponible en: [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-4607](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-4607)

- EXPANSIÓN. *Consiga financiación mediante 'Crowdlending'*. Disponible en: <http://www.expansion.com/pymes/2016/06/14/575aa18e268e3e84448b4617.html>
- GARCÍA DE LA CRUZ R. *El impacto de las Fintech en el sector financiero*. En: “Anuario IEB de banca digital y Fintech 2017”, pp 239-244.
- GARCÍA Y LASTRES, J.L., *Plataformas de financiación participativa y "financiamiento colectivo"*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2016.
- GROW.LY. Disponible en: <https://www.grow.ly/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Disponible en: <http://www.ine.es/>
- INVERTIA. *La alianza de las Fintech y la banca impulsa la financiación colaborativa*. Disponible en: <https://www.invertia.com/es/noticias/fintech/20181218/la-alianza-de-las-fintech-y-la-banca-impulsa-la-financiacion-colaborativa-214762>
- LA INFORMACIÓN. “Comunitae” ya es historia. Disponible en: <https://www.lainformacion.com/empresas/comunitae-cierre-definitivo-fraude-pagares-falsos/6352753/>
- LADIS SEGURA ROMANO, J., *Crowdlending: Invertir como un profesional*, Estratega Financiero, Madrid, 2015.
- LANZAME. *Tendencias de las grandes empresas*. Disponible en: <http://lanzame.es/crowdlending-tendencia-grandes-empresas/>
- LENDIX. Disponible en: <https://es.lendix.com/>
- LOANBOOK. Disponible en: <https://www.loanbook.es/>
- LÓPEZ E. *Guía de introducción al Crowdlending*.
- MYTRIPLEA. Disponible en: <https://www.mytriplea.com/sobre-mytriplea/>
- PLATAFORMA CROWDLENDING. Disponible en: <https://www.crowdlending.es/>
- RAMÍREZ L.M. Y MUÑOZ S. *El Crowdlending como nueva herramienta de financiación. Análisis de su incidencia en España*.
- SOTO MOYA, MP., *Tributación del crowdfunding*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018.
- UNIVERSITY OF CAMBRIDGE AND KPMG. Disponible en: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/09/sustaining-momentum.pdf>
- UNIVERSO CROWDFUNDING. Disponible en: <https://www.universocrowdfunding.com/>